



代表取締役社長 富田 賢
Satoshi Tomita
博士(政策・メディア)Ph.D.

Facebook
https://www.facebook.com/tctomita

Twitter
@tctomita

メルマガ
7000人以上に毎月配信

所属学会

Academy of Management (AOM)
Administrative Sciences
Association of Canada (ASAC)
日本経営学会
組織学会
日本経営学会
ビジネスクリエーター研究会 など

Profile

学歴 慶應義塾大学総合政策学部(SFC)卒業
京都大学大学院経済学研究科・修士課程(現代経済学専攻)修了、経済学修士
慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科 後期博士課程(武藤佳恭教授)修了、政策・メディア博士
米国・ペンシルバニア大学・在外研究、中国・上海交通大学・在外研究
石川県生まれ。金沢大学教育学部附属中学・高校出身

職歴 ブラウン・ブラザーズ・ハリマン・アンド・カンパニー(米国系銀行、米国株式投資調査チーム)を経て、

1999年2月
フューチャーベンチャーキャピタル(独立系VC)の立ち上げに創業メンバーとして参画(男3人でスタート)。ベンチャーキャピタリストとして、多くのベンチャー企業に投資。投資先企業数社が、株式上場(IPO)達成。全国初の自治体版のベンチャー・ファンドである石川県ファンドの設立など日本初の取り組みをいくつも行う。

2001年10月
VC会社も創業から2年半でナスダック・ジャパン(現・東証ジャスダック)に株式上場を達成。

2003年4月
大阪市立大学大学院・専任講師(社会人向け大学院・創造都市研究科ベンチャー起業家養成コース)に就任。修士課程にて、「ベンチャーファイナンス論」、「ベンチャーキャピタル論」(日本初)、「事業計画書作成指導」、「ワークショップ」等、博士後期課程にて、「産業創造政策演習」を担当。初代・アントレプレナーシップ研究分野・分野代表。関西ベンチャー学会・理事(当時)。

2005年9月
住友信託銀行(株)に移籍。専門職として、受託運用部門にて、PEファンドや不動産ファンドへの投資を行う。

2008年5月
(株)ティーコネクション(TC)・ホールディングス 代表取締役社長(その後、組織改編)

2012年3月
コンサルティング事業に特化した、(株)ティーシー(TC)・コンサルティング 代表取締役社長に就任。現在に至る。

- ◆約8年で、170社以上のコンサルティングをコンサルタントとして実施。現在も、常に、約30社のコンサルティングを実施している(現在は、大手企業と中小・中堅企業が半々)。
- ◆年間70回以上(2015年度)、新聞社や研究所、大学院、銀行、コンサルティング先企業などにて、新規事業立ち上げ戦略やアライアンス活用、IoT(Internet of Things)の事業化、オープン・イノベーション、営業力強化などについて、セミナー講演。
- ◆この約8年間で、9000枚以上の名刺交換を実践。現在も、過去の人脈に頼るのではなく、「ing形(現在進行形)」で、提携先や営業先のご紹介をするための企業や人を開拓し、人脈を拡大し続けている。著書においても、交流会の徹底活用術や名刺交換の活かし方について、解説している。
- ◆企業間アライアンスの成立メカニズムを数学的に表現する数理モデルの研究で、2016年1月に、ハワイ・ホノルルで開催された国際学会(GCBF2016)にて、アワード(Outstanding Research Award)を受賞。実際の152社のコンサルティング先企業データを用いて、Python言語にて実証。

Books 富田賢の著書



『新規事業立ち上げの教科書』
～ビジネスリーダーが身につけるべき最強スキル～
総合法令出版
2014年
第4刷まで増刷。累計1万部突破



『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』
総合法令出版
2012年



『世界のエリートが教えるちょっとした仕事の心がけ』
マイナビ新書
2015年



訳書『ベンチャーキャピタル・サイクルーファンド設立から投資回収までの本質的理解』
シュブリンガー・フェアラク東京
2002年



共著『挑戦 起業家育成への道』
日刊工業新聞社
2004年

講演依頼

新規事業や著書の内容等の講演をお引き受けいたします!

年間50回以上、セミナー等にて、講演(大学院での講義も含む)をしております。企業での社員研修の形も行っております。

- 新規事業立ち上げのノウハウ
- アライアンスの理論と活用
- IoT(Internet of Things)の事業化
- 人工知能のビジネスへの応用
- 営業力強化・売上アップ戦略

講演料は、月次コンサルティング料(Webに掲載)に準ずる形で、設定させていただいております。(開催趣旨、開催場所、内容などを踏まえて、決定させていただきます。)

お気軽にご相談ください。

株式会社 ティーシーコンサルティング
〒107-0062 東京都港区南青山2-11-13 南青山ビル7階

support@tcconsulting.co.jp
03-6455-5255 FAX 03-3470-8538

とみたさとし 検索 http://www.tcconsulting.co.jp



青山通りの伊藤忠商事の斜め前、ホンダの並び、外苑いちよう並木の向かい側です!
銀座線「外苑前」駅4番出口より徒歩3分
銀座線・半蔵門線・大江戸線「青山一丁目」駅5番出口より徒歩4分

この国の新しい産業を創る。

アライアンスによる新規事業立ち上げ戦略



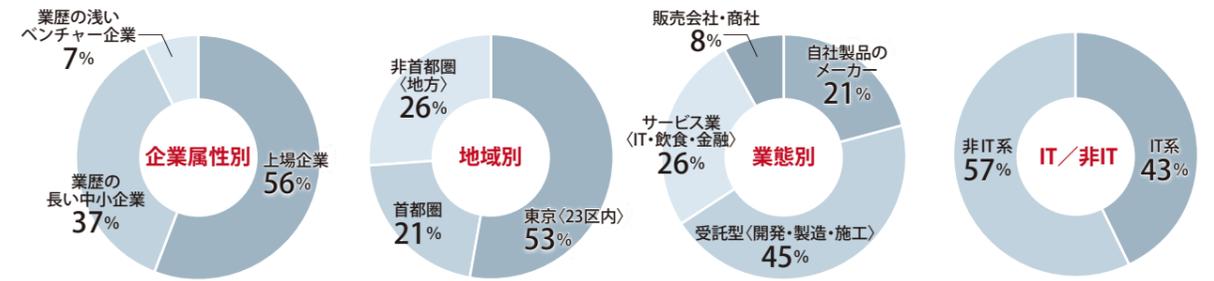
アライアンスによる 新規事業立ち上げサポートで、 この国の新しい産業を創造する。

日本経済は、かつてのようにパイは拡大せず、むしろ、縮小しています。これまでの既定路線での事業展開だけでは業績が伸びない時代です。このような状況下、継続した新規事業立ち上げがより重要となっています。

社長の富田がキャリアとして培ってきた、新卒で入ったNY本社の外資系銀行、20歳代で数名でベンチャーキャピタルを立ち上げて2年半で株式上場を達成した経験、国立大学大学院の専任講師、米国及び中国の大学での在外研究、日系大手信託銀行での専門職としての経験、そして、この約8年での170社以上のコンサルティング実績、9000枚以上にわたる名刺交換、アライアンスの研究での学術的バックグラウンド、これらを総動員して、皆様の会社の経営課題の解決に全力で取り組みます。特に、IoTの事業化に力を入れています。

当社が専門とするアライアンスを有力なツールとして活用しながら、皆様の会社の新規事業立ち上げを成功させ、「この国の新しい産業を創った!」、そうなりたいと思っています。

約8年で、170社以上のコンサルティング実績



※直近2年間・金額ベース

Academic

博士号を取得したアカデミック・バックグラウンドと株式上場経験による高度で実践的な戦略アドバイス。

Powerful

強力な交渉力と営業力で、ビジネスを具体的に推進。“突破力”を提供します。

Connection

約5000社の良質で豊富な人脈。「ing形(現在進行形)」でさらに拡充中!

サービス・ラインナップ

戦略系コンサルティング

- 1 アライアンス(事業提携)
- 2 営業推進
- 3 新規事業の方向性
- 4 “強み”の引き出しとブランディング
- 5 事業構築・収益化
- 6 財務や資金調達
- 7 事業承継
- 8 社内意見調整&社長の考え方変革
- 9 ビジョンと行動指針による組織変革(社員教育)

☆月次のミーティングによる助言となります。

紹介系コンサルティング

- 1 顧客紹介&販路開拓の紹介
- 2 新規事業のための提携先の紹介
- 3 新規事業のための事業シーズの紹介

戦略系 10 新サービス

IoTの事業化
Internet of Things
コンサルティング
IoTプロジェクト急増中!

サービスのご利用方法

- ミーティング(面談)による助言と、提携先・営業先等の紹介の2つから成り立っています。サポート内容については協議して決めます。
- A4表裏1枚のコンサルティング契約を締結することで、ご利用いただけます。毎月末にコンサルティング料のお支払いいただく形となります。月次が基本となりますが、年数回コースも新設。
- 弊社オフィスへのご来社か貴社へのご訪問かと、月々のミーティング回数で、月次のコンサルティング料が決まります。
- 大手企業と中小ベンチャー企業で別料金体系。Webに掲載しております。
- 報告書や分析レポートの作成などは原則的に行いません。資料作成をご要望される場合は、別途料金がかかります。
- アシスタントなどを活用した形ではなく、原則的に、富田賢が直接、対応いたします。

当社の credo お客様に愛され続ける会社を目指します。

当社のWebサイトも、是非ご覧ください



☆当社Webサイトのトップ画像より…

■過去数百回のセミナー開催報告や今後のセミナー情報、そして企業経営や新規事業に役に立つコンテンツを多数、掲載しております!

■これまでのメルマガやニュースレターのバックナンバーも、すべてWebにて無料でご覧いただけます。

